TP Community Platform

NUOVI STRUMENTI A SUPPORTO DELLA COMMUNITY

La nostra community si rinnova! Negli ultimi mesi abbiamo pensato a come poter contribuire all'evoluzione della nostra community per accrescerla e incentivare le connessioni tra i membri. Abbiamo quindi creato uno **spazio innovativo** dedicato ai professionisti del procurement, supply chain e logistica, dove si affrontano insieme le sfide del settore e si favorisce lo scambio con l'intera community. A te, che qui sei il vero protagonista, abbiamo dedicato **un luogo ideale per il tuo lavoro**, satellite per le tue conoscenze, collante per il tuo network.

La piattaforma nasce come un luogo di condivisione interattiva in cui potrai:

1. **scrivere** brevi articoli
2. **confrontarsi** con altri professionisti del mondo degli acquisti e supply chain
3. **avviare** chat private o di gruppo
4. **creare** stanze tematiche di discussione con più membri della community
5. **seguire** i topic di tendenza
6. **restare** aggiornato sui nostri eventi e webinar
7. **consultare** e scaricare i numeri del TP Magazine, gli Speciali, i Dossier e i White Paper

Da dove iniziare?

1. Clicca
su questo link o scannerizza il QRCode

2. Registrati
con il tuo nome, cognome e mail aziendale e crea un profilo efficace con foto e una breve biografia professionale

3. Scopri
il feed con i contenuti e gli approfondimenti della redazione

4. Segui
gli altri membri della community, proponi discussioni di interesse e contribuisci alla linea editoriale

Crea connessioni!

1. Vivi
la community di The Procurement da laptop o da smartphone

2. Confrontati
con altri professionisti, utilizzando le chat private o di gruppo

3. Scegli
il contenuto da pubblicare tra sondaggi, quick post o brevi articoli

4. Co-crea
contribuisci alla linea editoriale e alla crescita della community

Le nostre membership.

Se hai un abbonamento attivo (Flat, Plus, Club) accedi alle membership dal menu a sinistra. In questa sezione riservata puoi creare contenuti visibili ai soli utenti della tua membership.

Open day

PER UNA PANORAMICA COMPLETA DELLA TP PLATFORM GUARDA IL VIDEO

Il 5 maggio abbiamo dedicato una giornata alla scoperta delle potenzialità della nostra piattaforma creando momenti di confronto tra i partecipanti. Abbiamo conosciuto più da vicino 5 protagonisti della community durante i TP Live Talks, che hanno posto l'attenzione su importanti e attuali tematiche connesse al mondo degli acquisti e supply chain. L'open day è stata anche un' occasione di confronto tra i membri della community e Francesco Calì, Managing director di Valeo-in ha fornito spunti e indicazioni interessanti su come partecipare alla prossima edizione dei TP Awards 2022. Ci impegneremo a rendere unico questo spazio di informazione e di aggiornamento, ma per farlo crediamo che la cosa più importante siano il tuo punto di vista e le tue conoscenze. Proponi argomenti di discussione, richiedi alla redazione di The Procurement un'intervista, concorri anche tu alla nostra linea editoriale. Ogni testimonianza, del tuo team o della tua azienda, contribuirà allo sviluppo di nuove competenze, occasioni di crescita, alleanze e sinergie.

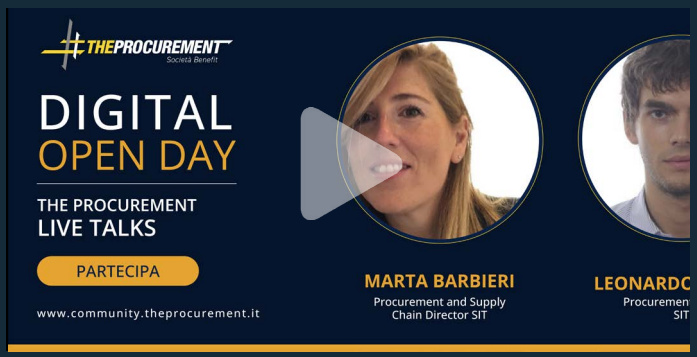
Angela Salvato

Supply chain VP finance e risk management expert certified public accountant di SEA Aeroporti Milano

Ha presentato il progetto promosso dalla sua azienda, intitolato "The sky is green".
La campagna, partita soprattutto da un "change of mind" del team di procurement, include un insieme di attività che mirano a raggiungere importanti obiettivi etici
e di sostenibilità. Le iniziative del progetto riguardano:

• Trasformazione della flotta elettrica per i servizi aeroportuali;
• Approvazione di una policy di acquisti sostenibili;
• Adozione di un codice di condotta fornitori con chiare direttive di sostenibilità;
• Accesso alla piattaforma Open-es;
•Acquisizione delle principali certificazioni ambientali e di sostenibilità sul tema delle condizioni di lavoro;
• Grandi interventi per le gare pubbliche per l'introduzione della parità di trattamento.

"Siamo pronti a cogliere la sfida di un cambiamento che riteniamo necessario ed epocale", conclude Angela Salvato, motivo per cui SEA ha inserito come milestone nel proprio piano di sostenibilità, la supply chain sustainability e la capacità della stessa di svolgere un ruolo di supporto per i fornitori.



Leonardo Bruffa

Procurement director di SIT

Marta Barbieri

Procurement and Supply chain director

Hanno condiviso con la community la propria visione dinamica in risposta allo scenario del mercato attuale, definito VUCA (volatile, uncertain, complex, ambiguous) in relazione alle complessità che la loro azienda si trova ad affrontare.

"La situazione del mercato negli ultimi anni è stata fortemente volatile", afferma Leonardo Bruffa, confermando come ci si sia dovuti evolvere per restare al passo con le difficoltà causate dalle interruzioni della supply chain.

Il settore dell'elettronica, in particolare, ha risentito degli effetti della volatilità, dell'aumento dei prezzi e del problema critico di approvvigionamento.
Per limitare gli effetti esterni e agire in questo contesto così complesso SIT ha adottato 8 strategie:

1. Osservazione del cliente;
2. Consolidamento delle relazioni con clienti e fornitori;
3. Supply chain integrata e centralizzata, ma anche agile e sostenibile;
4. Valutazione di fornitori alternativi;
5. Creazione di team interfunzionali;
6. Rafforzamento delle relazioni con i key supplier;
7. Creazione di nuove collaborazioni e alternative logistiche, in termini di tratte e trasporti;
8. Investimento sul team e sul rafforzamento delle risorse.

Tra le iniziative avviate da SIT, conclude Marta Barbieri, la costruzione di un team dedicato è stata una delle azioni più importanti intraprese. Nel complesso queste attività, alcune concluse e altre work in progress, rappresentano gli ingredienti di una ricetta finalizzata a convertire la maggior parte delle sfide esterne in vere e proprie opportunità.

Cristiano Cella

Strategic sourcing manager di Snam

Per mitigare il rischio di fornitura, nella sua visione è importante mettere in atto una serie di azioni volte a garantire la sicurezza dell'intera filiera. In particolare:

• Ripensare in maniera critica le logiche negoziali e le modalità di approvvigionamento per raggiungere risultati di business continuity nel tempo;
• Distaccarsi da logiche puramente di processo e costruire una cultura della supply chain soprattutto grazie alla formazione dei team, aspetto su cui le aziende dovrebbero investire maggiormente;
• Dotarsi di strumenti digitali in grado di garantire una serie di informazioni strutturate, immediate e sicure. Tali informazioni, oltre a migliorare i processi interni, garantiscono la comprensione di come si sta muovendo il mercato, sia dal punto di vista geopolitico sia di andamento dei prezzi.

In questo contesto il Marketing Intelligence permette di ottenere una conoscenza approfondita del mercato, restituendo analisi predittive che aiutano a gestire il rischio ottenendo migliori risultati. L'obiettivo è quello di organizzare una vendor list il più possibile aggiornata che rispecchi quelli che sono i reali best player sul mercato.

Ultimo ma non meno importante, l'aspetto empatico riveste un ruolo primario: il rapporto interfunzionale tra vari attori, il confronto e la condivisione sono necessari per costruire una strategia aziendale solida e di successo.

<<Abbandonare il "come si faceva prima" e guardare avanti in maniera più strategica, tenendo in considerazione l'analisi preliminare dei fabbisogni>>. Ecco la ricetta vincente per superare le nuove sfide della supply chain.

Roberto Mantese

Supply chain risk manager di Impresa Pizzarotti

Ha parlato di Open Innovation e di strategie di implementazione all'interno dell'impresa, tematica già affrontata dal Supply chain risk manager di Impresa Pizzarotti in occasione del Procurement & Innovation Congress del 12 aprile 2022. Un'idea diventa innovazione se possiede tre caratteristiche principali:

• Deve essere nuova sul mercato;
• Deve generare valore;
• Deve essere implementabile.

Il compito dell'innovatore è quello di trasformare le idee in innovazione, partendo dalla ricerca delle migliori idee presenti sul mercato per poi convertirle in progetti innovativi in grado di soddisfare le esigenze aziendali. La road map del processo di Open innovation viene identificata in 6 step:

• Definire una strategia di innovazione;
• Creare all'interno della società delle "antenne" che siano capaci di captare i segnali che vengono dall'esterno;
• Selezionare dei concept;
• Prioritizzare le idee in base alle necessità effettive e al budget;
• Creare il panel dei progetti di innovazione;
• Dare avvio al processo.

Oggi Impresa Pizzarotti è proiettata verso l'implementazione dei sistemi finanziari in un'ottica di sostenibilità. Il progetto, che nasce dal procurement e che riguarda la sustainable supply chain finance, si propone di realizzare una serie di vantaggi competitivi:

• Una catena di fornitura più sostenibile;
• Il raggiungimento della carbon neutrality;
• Governare l'esposizione finanziaria nei confronti del fornitore;
• Maggiore apertura alle opportunità che nascono sul mercato;
• Favorire la raccolta di capitali sul mondo finanziario.

"Quando un'azienda decide di seguire la direzione dell'Open innovation, accoglierà una sfida importante, ma potrà così raggiungere diversi benefici, come l'accelerazione del processo time-to-market dei nuovi prodotti e un'organizzazione più flessibile e più agile", conclude Mantese.

Francesco Calì

Managing director di Valeo-in

Ha fornito alla nostra community preziosi consigli per partecipare alla settima edizione del contest più esclusivo del procurement, dedicato a grandi aziende, Pmi e PA. Ogni anno i TP Awards registrano un numero sempre crescente di progetti e di aziende in gara.

Quali sono gli obiettivi dei TP Awards?

• dare valore alle azioni della funzione acquisti all'interno dell'azienda
• generare vantaggio competitivo
• crescita di prestigio personale
• visibilità della propria azienda

Le categorie in gara sono 5:

• Best practice negoziali
• Acquisti in team interfunzionale
• Innovazione negli acquisti
• Acquisti etici e sostenibili
• Sviluppo competenze
I premi speciali:

• Premio "Procurement PMI"
• Premio "Procurement PA"
• Premio della Redazione di The Procurement
• Premio "Purchasing People"

I parametri di valutazione con il loro peso sono i seguenti:

• I contenuti: 20%
• Risultati e benefici: 25%
• Il carattere distintivo: 25%
• Replicabilità: 20%
• Chiarezza espositiva: 10%
• La scala di valutazione va da 1 a 4 (da sufficiente a ottimo

Comitato scientifico:

• Guido Amendola, Snam
• Costantino Chessa, Eni
• Alessio Chimenti, Zecca dello Stato
• Prof. Gustavo Piga
• Roberta Garizio, Lavazza
• Massimo Bergonzi, Bracco
• Stefano Ziliani, Prometeon group
• Valerio Dal Monte, Ip gruppo API
• Sabrina Ghio, Ferrero
• Roberto De Mari, Banca Mediolanum
• Giovanni Molteni, Mediaset

Alcuni consigli pratici:

• Presentazione in PowerPoint molto sintetica max 15 pagine (breve introduzione dell'azienda, outline del progetto, quali sono le caratteristiche e le fasi di implementazione del progetto, quali i benefici ottenuti, sintesi)
• Possono partecipare al contest i progetti che hanno già ricevuto dei risultati dimostrabili
• Inviare i propri progetti entro il 30 giugno.

I vincitori delle 5 categorie in gara dei TP Awards 2021:

• Best practice negoziali: ERG | WTG Strategic sourcing
• Acquisti in team interfunzionale: ENEL SPA | The automatic update of the baseline tender
• Innovazione negli acquisti: Snam | Intelligent document & contract management
• Acquisti etici e sostenibili: ALFAPARF | Evolution of the Green
• Sviluppo competenze: Bristol-Myers Squibb Srl | Strategic sourcing & procurement.

I vincitori dei premi speciali 2021:

• SCL Italia, Premio PMI
• SAPIO, Premio della redazione
• AWMS, Premio startup
• Enel Global Thermal Generation, Premio purchasing people votato dalla community The Procurement.